

**Jahresbericht 2012**

年  
报



**AUSTRIAN CHINESE**  
BUSINESS ASSOCIATION



# Inhaltsverzeichnis

<b>Ein grünes China braucht Österreich</b> Botschaftsrat Xia Yang	4
<b>Grußwort des Präsidenten</b> Dr. Georg Zanger	5
<b>Erfolgreiche Wirtschaftsbeziehungen mit China</b> Dr. Oskar Andesner	6
<b>ACBA Vorstellung &amp; Tätigkeitsbericht 2012</b> Mag. Veronika Ettinger	8
<b>Die Entwicklung der chinesischen Investitionen im Ausland</b> Elisabeth Zhang	10
<b>Rechtliches Umfeld für Investitionen aus China in Österreich</b> Dr. Georg Zanger	12
<b>FACC – Menschen machen Höhenflüge</b> Mag. Veronika Ettinger	14
<b>Doppelhochzeit bei Palfinger</b> Mag. Veronika Ettinger	16
<b>Gemeinsame Chancen für KMU in China &amp; Europa</b> Zhang Hongge	17
<b>Aichelin – seit Jahren erfolgreich in China</b> Dr. Peter Schobesberger	19
<b>Trends in der Personalentwicklung in China</b> Mag. Julia Zhang-Zedrosser	21

# Ein grünes China braucht Österreich

Von Xia Yang

*Botschaftsrat für Wirtschaft und Handel an der  
Chinesischen Botschaft in Wien*



Seit über 30 Jahren zählt China zu den Ländern mit dem schnellsten Wirtschaftswachstum. Bereits im Jahr 2010 konnte China Japan als weltweit zweitgrößte Volkswirtschaft ablösen.

Bei der schnellen Entwicklung der chinesischen Volkswirtschaft sind neben einer Vielzahl positiver Aspekte auch einige ernst zu nehmende Probleme aufgetreten. Dazu gehören zum Beispiel die Umweltverschmutzung, die Knappheit von Energie und Rohmaterialien sowie von anderen natürlichen Ressourcen.

Zu diesen Problemen hat die Zentralregierung der Volksrepublik China schon sehr früh ein starkes Bewusstsein und klare Erkenntnisse gewonnen.

Besonders in den letzten beiden Jahren ist es für die chinesische Regierung zu einer der Kernaufgaben geworden, eine nachhaltige und **grüne Wirtschaft** aktiv zu gestalten und zu fördern.

Österreich ist eine technologisch führende Nation. Im Bereich der „Low-Carbon“ und grünen Wirtschaft kann China viel von Österreich lernen.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die fortgeschrittenen Konzepte, Innovationen und Technologien österreichischer Unternehmen auf den Gebieten Umweltschutz und Energieeffizienz sowie auch die Erfahrung der österreichischen Regierung bei der Gesetzgebung und Förderungspraxis für China bei der nunmehr stark favorisierten Entwicklung der **„Ökologischen Zivilisation“** von großer Bedeutung sind.

Die „Austrian Chinese Business Association“ ist eine junge, aber aktive Organisation zur Förderung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen China und Österreich. Viele Unternehmen aus beiden Ländern konnten schon an der von ACBA geleisteten Arbeit partizipieren und profitieren.

Ich hoffe, dass die „Austrian Chinese Business Association“ in Zukunft auch einen Beitrag zur Förderung der bilateralen Zusammenarbeit auf den Gebieten Umweltschutz und Verbesserung der Energieeffizienz leisten kann und wünsche ACBA dabei viel Erfolg!

# Grußwort des Präsidenten

Von Dr. Georg Zanger

Rechtsanwalt, Präsident der ACBA



Die ACBA hat ein arbeitsreiches und erfolgreiches Jahr hinter sich. Das ist nicht nur nach außen sichtbar geworden, es hat uns auch intern angespornt, unseren Weg weiter zu beschreiten und auszubauen.

Noch stärker als bisher wollen wir zum Marktplatz der Verständigung und Kontaktpflege zwischen Unternehmern aus der VR China und Österreich werden. Die entscheidenden Weichen wurden durch die Schaffung neuer innerer Strukturen gestellt.

Wir konnten **Mag. Veronika Ettinger** als Generalsekretärin gewinnen und mit **Hongge Zhang** und **Elisabeth Zhang** zwei chinesische Fachfrauen aus verschiedenen Gebieten in den Vorstand aufnehmen. Alle drei neuen Vorstandsmitglieder verfügen über reichhaltige China-Erfahrung, gespeist aus Management-Entsendungen, eigenen unternehmerischen Tätigkeiten in China und an der Schnittstelle zwischen Österreich und China, sowie durch Familienbande und Studium.

Unser Brückenschlag zwischen Klein- und Mittelbetrieben in beiden Ländern soll zum besseren gegenseitigen Verständnis und zur vermehrten Schaffung bilateraler Geschäftsmöglichkeiten beitragen.

Die Zeit dafür könnte nicht günstiger sein:

So wie viele andere Länder fördert auch China verstärkt den Umweltgedanken und die Entwicklung einer grünen Wirtschaft. Allein in einer Aussendung zum aktuellen Parteitag der KP Chinas taucht der Begriff „ökologische Zivilisation“ 15 mal in sieben Abschnitten auf.

Das zentrale Thema des 12. Fünf-Jahres-Planes (2011-2016) der VR China, den Ressourcen-

verbrauch vom Wohlstandswachstum abzukoppeln, ist auch uns ein Anliegen.

Zur Realisierung dieses Gedankens bedarf es der Beiträge von Produzenten, Konsumenten, Investoren, Politikern und anderen Entscheidungsträgern. Mehr und mehr werden energiesparende Techniken eingesetzt, um die wirtschaftliche Umstrukturierung voranzutreiben.

Wenn China weiter so ehrgeizig am Umbau der Wirtschaft hin zu mehr Umweltfreundlichkeit arbeitet, müssen ausländische Investitionen alleine schon wegen des benötigten technologischen Wissens ins Land geholt werden.

Das ist eine Einladung an österreichische Unternehmen, die in verschiedensten Bereichen der **grünen Wirtschaft** tätig sind, sich am chinesischen Markt für erneuerbare Energien und andere Umwelttechnologien zu beteiligen.

So wie im vergangenen Jahr wird ACBA auch 2013 wieder mit Publikationen, Business Breakfasts und anderen zentralen Informationsveranstaltungen eine Hilfestellung bei der Vernetzung von österreichischen Unternehmen mit ihren Kollegen in der VR China bieten.

Die vertiefte Zusammenarbeit mit der „**Austrian Hongkong Society**“ wird unser Bestreben dahingehend noch verstärken.

Schließlich planen wir für den Herbst 2013 eine **China-Kontaktreise**, die ich Ihnen hiermit bereits heute ankündigen und ans Herz legen möchte.

Ich wünsche Ihnen ein gutes Gelingen Ihrer austro-chinesischen unternehmerischen Bestrebungen. Viel Erfolg im Jahr der Schlange!

Ihr Präsident

# Erfolgreiche Wirtschaftsbeziehungen mit China

Von Dr. Oskar Andesner

Wirtschaftsdelegierter  
AußenwirtschaftsCenter Peking



## Erfolgreiche Zusammenarbeit

China und Österreich blicken auf eine lange und erfolgreiche wirtschaftliche Zusammenarbeit zurück. Die ersten offiziellen Wirtschaftsbeziehungen etablierten sich bereits 1956 mit Unterzeichnung der ersten nichtstaatlichen Handelsvereinbarung. Die Bundeswirtschaftskammer (heute Wirtschaftskammer Österreich), die sehr früh die Bedeutung Chinas als zentralen Handelsplatz Asiens erkannte, schloss daraufhin 1964 mit dem chinesischen Rat zur Förderung des internationalen Handels (CCPIT) drei Kammerabkommen, welche die Grundlage für die Eröffnung des ersten Büros in Peking 1966 legten. Die Wirtschaftskammer würdigte mit der Gründung eines Büros in Peking nicht nur die steigende Bedeutung Chinas im Welthandel, sondern folgte damit auch dem wachsenden Interesse österreichischer Unternehmen am asiatischen Markt. Die Aufnahme offizieller diplomatischer Beziehungen am 26. Mai 1971 legte zudem den Grundstein für eine rasche Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern. Kurz darauf organisierte die Außenhandelsstelle Peking die landesweit erste österreichische Leistungsschau.

Im Zuge der Reform- und Öffnungspolitik unter Deng Xiaoping verbesserte die chinesische Regierung sukzessive die Bedingungen für ausländische Wirtschaftstreibende. Österreichische Unternehmen nahmen bereits früh diese Chance wahr und konnten rasch Großprojekte realisieren. Aber nicht nur Österreichs **Großunternehmen** waren in China aktiv, auch immer mehr **mittelständige und kleine Firmen** entdeckten den chinesischen Markt für ihre Geschäfte. Österreichische Unternehmen konnten dabei vor allem mit Hochtechnologieprodukten, innovativen Lösungen und Lizenzvergaben überzeugen.

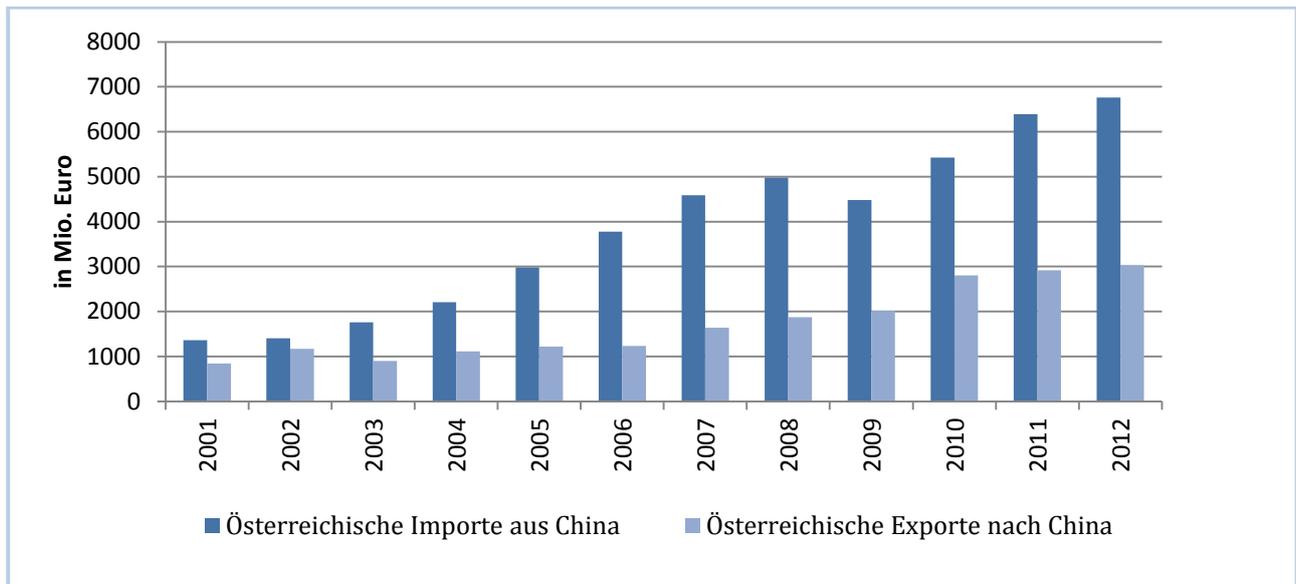
Heute, knapp ein halbes Jahrhundert nach der Eröffnung des ersten Büros der Wirtschaftskammer in Peking und der Aufnahme diplomatischer Beziehungen, blicken Österreich und China auf eine fruchtbare wirtschaftliche Kooperation zurück.

## Rasanten Wachstum

Das bilaterale Handelsvolumen stieg seit Aufnahme der diplomatischen Beziehung im Durchschnitt um rund **20% pro Jahr**. Vor allem seit Chinas Beitritt zur WTO entwickelt sich der bilaterale Handel dynamisch, wovon vor allem die österreichischen Ausfuhren profitieren konnten. Diese betragen trotz der schwierigen Weltwirtschaftslage 2012 3 Mrd. EUR. Insgesamt erreichte das bilaterale Handelsvolumen mit 9,8 Mrd. EUR einen neuen Spitzenwert. Damit nimmt China für die österreichische Wirtschaft einen immer größeren Stellenwert ein. China ist schon längst nicht mehr nur wichtigster Handelspartner in Asien, sondern auch im globalen Kontext von zunehmend strategischer Bedeutung.

Der große Erfolg unserer bilateralen Partnerschaft beruht vor allem auf der engen Kooperation zwischen unseren Unternehmen. Österreich hat sich dabei als verlässlicher Partner erwiesen, der das hohe technische Niveau seiner Produkte mit hoher Innovation und Flexibilität in der Ausführung verbindet. Dabei liefern österreichische Unternehmen **Spitzenprodukte** in den verschiedensten Branchen. Besonders im Maschinen- und Anlagenbau, Automotivebereich und in der Elektrotechnik wird österreichisches Know-How und Fertigungsexpertise geschätzt. Zudem sind österreichische Unternehmen stark im Umwelt- und Energieeffizienzbereich aktiv, insbesondere in den Bereichen Wasseraufbereitung und erneuerbare Energien.

## Entwicklung des bilateralen Handelsaufkommens



Von besonderer Bedeutung für die Wirtschaftsbeziehungen sind neben dem Warenhandel auch die **Investitionstätigkeiten österreichischer Unternehmen**. Gemäß Angaben des chinesischen Handelsministeriums (MOFCOM) wurden von österreichischen Unternehmen seit 1978 über 1.000 Investitionsprojekte mit einem realisierten Investitionswert von mehr als 1 Mrd. USD abgewickelt. Bereits über 500 Unternehmen sind mit eigenen Niederlassungen auf dem chinesischen Markt tätig.

### Die Stimmung ist gut

Die jüngste Business Confidence Study des AußenwirtschaftsCenters in Peking ergab, dass der Großteil der in China ansässigen österreichischen Unternehmen plant, deren Investitionen in den nächsten Jahren weiter auszubauen. Gleichzeitig sind **chinesische Investitionsprojekte in Europa** auf dem Vormarsch. Die gesamten chinesischen Auslandsinvestitionen betragen 2012 77 Mrd. USD, eine Steigerung von 28,6% im Vergleich zum Vorjahr. Auch der Standort Österreich spielt für chinesische Investoren zunehmend eine Rolle. Zu den wichtigsten chinesischen Investitionen zählen u.a. die Übernahme von FACC durch Xi'an Aircraft Industry (Goup) Company Ltd., die Übernahme

der ATB Austria Antriebstechnik AG, durch die chinesischen WOLONG-Gruppe und eine Niederlassung von Huawei Technologies in Wien.

### Kooperationen fördern

Die enge Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen beider Länder ist ein wichtiger Impulsgeber für die Entwicklung der bilateralen Handels- und Investitionsbeziehungen. Aber auch der unermüdliche Einsatz zahlreicher Ministerien, Organisationen und Wirtschaftsinstitutionen tragen erheblich zur Förderung der Zusammenarbeit bei.

**ACBA**, die Austrian Chinese Business Association, hat sich in der Vergangenheit zu einer wichtigen Brücke zwischen chinesischen und österreichischen Unternehmern entwickelt.

Unter der Leitung von Dr. Zanger bringt die Organisation Geschäftstreibende zusammen, informiert über aktuelle Trends und bietet eine Plattform für interaktiven Austausch.

Wir wünschen ACBA viel Erfolg bei ihren Initiativen im Jahr der Schlange!

# ACBA Vorstellung und Tätigkeitsbericht 2012

Von Mag. Veronika Ettinger

## Ambition

Die Austrian Chinese Business Association (ACBA) wurde 2010 auf Initiative von **Dr. Georg Zanger**, der seit vielen Jahren ein besonderes Interesse an den wirtschaftlichen Entwicklungen Chinas hegt, und einer Gruppe gleichgesinnter KollegInnen gegründet.

Die Austrian Chinese Business Association ist ein gemeinnütziger Verein, der keine politischen Ziele verfolgt und dessen Tätigkeiten nicht auf Gewinn ausgerichtet sind.

ACBA bemüht sich um

- Den Ausbau und die Verbesserung der wirtschaftlichen Beziehungen zu China
- Die Bereitstellung von Informationen, die der wechselseitigen Beziehungspflege und dem gegenseitigen Verständnis dienen
- Hilfestellung beim Aufbau von Wirtschaftsverbindungen und der Nennung

- von konkreten Ansprechpartnern zur Lösung diverser Anliegen
- Initiierung und Unterstützung von unternehmerischen Projekten und Maßnahmen zwischen China und Europa.

Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf chinesische Investitionsinteressen in Europa sowie die beiderseitigen Expansionsanliegen von Klein- und Mittelunternehmern gelegt.

## Vorstand

Die ehrenamtlich tätigen Mitglieder des Vorstandes sind vorwiegend Unternehmer und Führungspersönlichkeiten, die mit viel Engagement ihre Erfahrungen und Kompetenzen in den Dienst der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen China und Österreich stellen.



**Dr. Georg Zanger**

Präsident



**Mag. Veronika Ettinger**

General Sekretärin



**Mag. Walther Schnopfhausen**

Finanzen



**Zhang Hongge**

China Relations Management



**Elisabeth Zhang**

Research

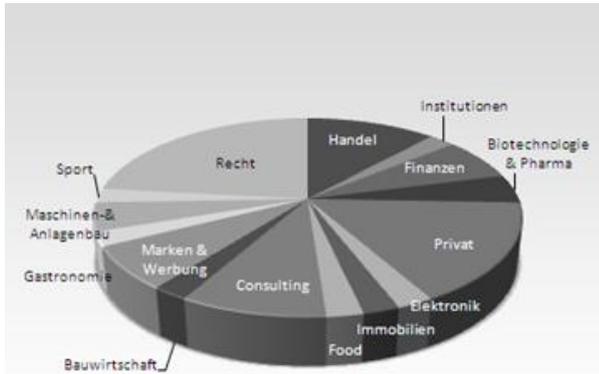


**Michael Fritscher**

Kommunikation

## Mitglieder

Die ACBA Mitgliederbasis steigt kontinuierlich und umfasst mittlerweile Unternehmen aus einer Reihe unterschiedlichen Branchen.



## Veranstaltungen

ACBA ist bestrebt, über das Jahr verteilt informative Veranstaltungen für Mitglieder und Interessenten zu bieten. Neben regelmäßigen Business Breakfasts, konnten wir 2012 folgende Initiativen setzen:

- Mitglieder-Meeting mit S.E. Herrn Shi Mingde, Botschafter der VR China in Österreich, März 12
- Teilnahme an der WKO Geschäftsreise „Pharma und Biotechnologie“, Mai 2012
- Forum mit Wirtschaftstreibenden aus verschiedenen chinesischen Provinzen zum Aufbau wechselseitiger Geschäftsbeziehungen, Mai 2012
- Mitwirkung an der „EU-CHINA SME PARTNERHIP WEEK“ und Austausch mit den etwa 200 Delegierten aus China, Juni 2012
- Österreichischer Kulturabend mit Würdenträgern der chinesischen Botschaft in Wien, August 2012
- Unido Roundtable „Asia 2050: The sustainable route to prosperity“, Sep 2012
- Teilnahme am WKO Seminar „Das Positionspapier der Europäischen Unternehmen in China“, Sep 2012
- Veranstaltung mit SOCIETY zur Inauguration des neuen chinesischen Botschafters S.E. Zhao Bin im Hotel Imperial, Oct 2012

## Publikationen

ACBA veröffentlicht in regelmäßigen Abständen Sonderberichte zu diversen wirtschaftlichen Themenbereichen. So sind bisher - exklusiv für

unsere Mitglieder - von **Elisabeth Zhang** folgende Berichte erschienen:

### 1. Die wirtschaftliche Gesetzesumwelt der Volksrepublik China

Eine chronologische Aufreihung des gesetzten chinesischen Wirtschaftsrechts mit einer Zusammenfassung der einzelnen Schritte der chinesischen Öffnungspolitik. Es kann gezielt nach anwendbaren gesetzlichen Regelungen für unternehmerische Vorhaben gesucht werden.

### 2. Einblick in das chinesische Investitions-wesen

Eine Analyse der Bedeutung der Investitionstätigkeiten in der chinesischen Politik und Erläuterung der Grundbegriffe des chinesischen Investitionswesens. Darstellung der Rolle Chinas in der europäischen Wirtschaftskrise.

### 3. Von Sitten und Marken

Für gute Beziehungen ist das gegenseitige Verständnis unerlässlich. Diese Ausgabe enthält einen „China-Knigge Express“. Weiters geht es um den Schutz geistigen Eigentums unter Darstellung der gesetzlichen Bedingungen.

### 4. Bauen und Bauen lassen

Ein Leitfaden für Bauprojekte in China, der die Herausforderungen von der ersten Idee bis hin zur Fertigstellung zeigt. Weiters wird die aktuelle Auflage des chinesischen Investitionslenkungs-katalogs vorgestellt.

### 5. „Guanxi“ - der magische Türöffner

„Guanxi“ ist eine chinesische Eigenheit, die in westlichen Augen oft zu rasch als Korruption abgestempelt wird. Dieser Bericht versucht zu klären, was genau Guanxi bedeutet und wie sie sich von Korruption unterscheidet.

## Netzwerk

ACBA steht in enger freundschaftlicher Beziehung und intensivem Austausch mit einer Reihe von Organisationen und Interessensvertretungen:

- Österreichische Gesellschaft für China-forschung
- Austrian Hong Kong Society
- Wirtschaftskammer Österreich
- European Chamber of Commerce in China
- GASME - Global Association of Small and Midsized Enterprises

# Die Entwicklung der chinesischen Investitionen im Ausland

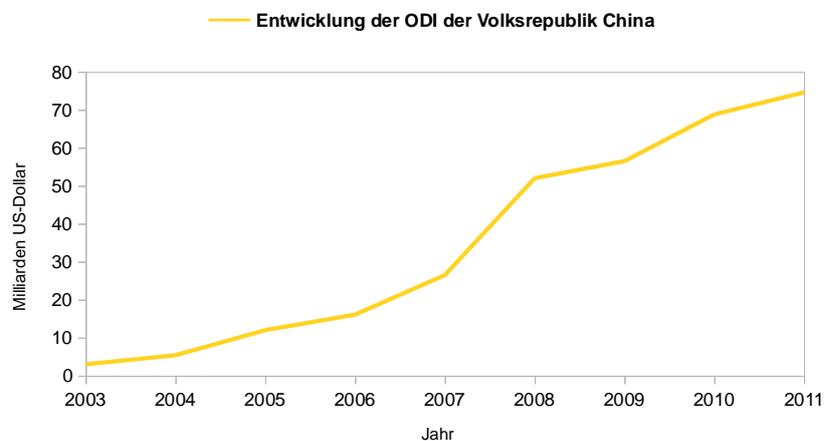
Von Elisabeth Zhang

Die chinesischen Investitionen im Ausland haben in den letzten Jahren rasant zugenommen. ODI – „**Outward Direct Investment**“ ist damit in Zusammenhang mit der Volksrepublik China zu einem Schlagwort in aller Munde geworden.

Schon lange entfernt sich China davon, ein bloßer Empfänger ausländischer Direktinvestitionen zu sein, vielmehr entwickelt sich das Land und seine Unternehmer zu hochaktiven und mächtigen Investoren auf den internationalen Märkten.

Diese Dynamik wird unter anderem durch die Suche nach neuen Absatzmärkten rasch expandierender chinesischer Unternehmen, die riesigen Devisenreserven des Landes und dem damit Hand in Hand gehenden, neuen Selbstbewusstsein der chinesischen Regierung begründet.

Die stark steigende Auswärtsbewegung chinesischen Kapitals wird durch die vom chinesischen Handelsministerium (MOFCOM) veröffentlichten Zahlen verdeutlicht:



Während die ODI im Jahre 2003 nicht einmal 3 Mrd. USD betragen, hat sich dieser Betrag nach nur zwei weiteren Jahren, 2005, auf über 12 Mrd. USD mehr als vervierfacht. Nur ein halbes Jahrzehnt später belaufen sich die ODI im Jahr 2009 auf über 56 Mrd. USD, womit sich die Volksrepublik China unter die Top 5 der Investoren weltweit gereiht hat. Die zuletzt vorliegenden Zahlen von 2011 schätzen die ODI auf fast 75 Mrd. USD. Dieser Aufwärtstrend wird auch in den nächsten Jahren anhalten.

Laut Aussagen des chinesischen Handelsministeriums sollen bei einem jährlichen Wachstum von 17% in den Jahren 2011-2015 insgesamt eine Summe von 560 Mrd. USD investiert werden. Dies scheint sich zu bewahrheiten - den Informationen des chinesischen Handelsministeriums zufolge belaufen sich die ODI der

ersten Hälfte des Jahres 2012 schon auf \$35,4 Mrd. USD.

Hinsichtlich bevorzugter Destinationen zeigt sich, dass die Länder der Europäischen Union für chinesische Investoren kontinuierlich attraktiver werden.

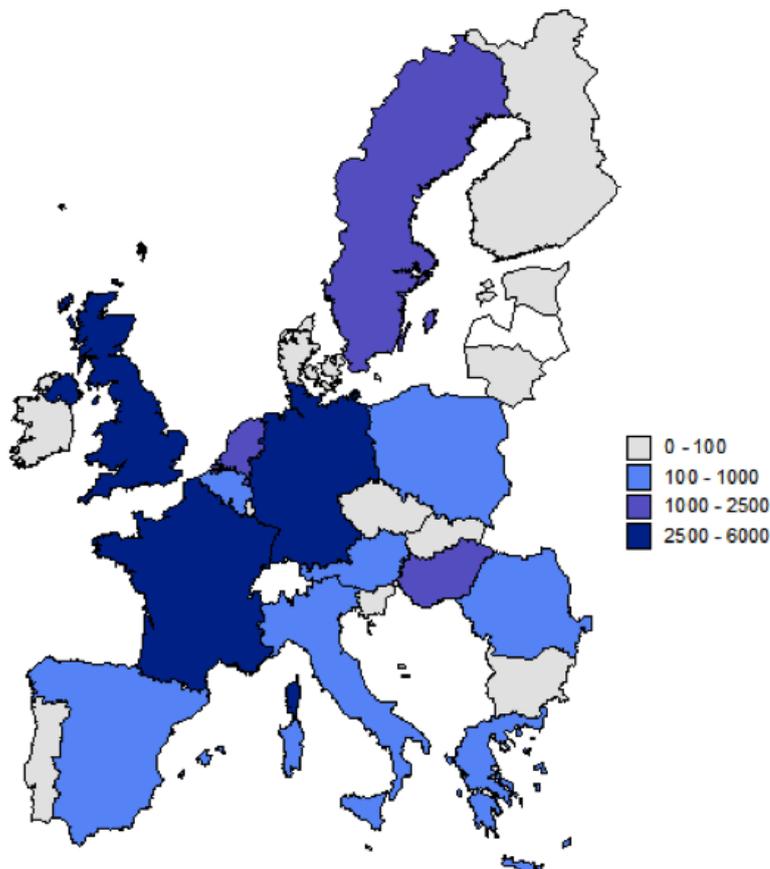
Gemäß Statistiken der Rhodium Group beliefen sich 2011 die Outward Direct Investments aus der Volksrepublik China in die Europäische Union auf ganze 10 Mrd. USD, wobei im Jahr zuvor lediglich eine Summe von 3 Mrd. USD investiert wurde.

In der folgenden Grafik zeigt sich die Verteilung dieser Investitionen im vergangenen Jahrzehnt. Es ist deutlich ersichtlich, dass insbesondere die wirtschaftsstarken Staaten von den chinesischen Investoren bevorzugt wurden. Dem

Ranking der Rhodium Group und Daten der UNCTAD zufolge belegen Frankreich, UK und

Deutschland die Plätze eins bis drei.

### Chinesische Direktinvestitionen in EU-27 in den Jahren 2000 – 2011



Quelle: Rhodium Group

Österreich befindet sich bei den Investitionen aus der Volksrepublik China im guten Mittelfeld auf Platz 10. Von 2000 – 2011 wurden insgesamt 391 Millionen US-Dollar empfangen. Die Zukunft verspricht eine deutliche Tendenz nach oben

Gerade der **zwölfte Fünfjahresplan** birgt ein riesiges Potenzial für Kooperationsmöglichkeiten zwischen China und Österreich.

Der Fokus, den die chinesische Regierung nunmehr auf den Umweltschutz legt, kann für österreichische Unternehmen, als Pioniere umweltfreundlicher Technologien, ein besonderes Interesse potentieller Investoren bedeuten. Es ist zu erwarten, dass chinesische Unternehmen sich vermehrt im Ausland mittels internationaler Kooperationen umweltrelevantes Wissen und Know-how aneignen werden.

Österreich kann und wird auch von der grundsätzlich steigenden Anziehungskraft, die Europa auf chinesische Investoren ausübt, profitieren. Starke Innovativkraft, das gute Know-how und die Professionalität von europäischen Unternehmen gewinnen ein immer höheres Ansehen bei chinesischen Internationalisierungsbemühungen.

Die Outward Direct Investments der Volksrepublik China werden auch in Zukunft zu einem immer wichtigeren Faktor im globalen Wirtschaftsgeschehen werden.

Es ist zu erwarten, dass die chinesische Regierung die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen ins Ausland kontinuierlich lockert. Ebenso wie sie die Öffnung des Landes vorantreibt, um der Volksrepublik China zu einem noch nie in diesem Maße da gewesenen internationalen Glanz zu verhelfen.

# Rechtliche Rahmenbedingungen für Investitionen in Österreich

*Von Dr. Georg Zanger*

## **I. Kapitalverkehrsfreiheit**

Nach Artikel 56 des EG-Vertrages sind alle Beschränkungen des Kapitalverkehrs zwischen den Mitgliedsstaaten der EU sowie zwischen Mitgliedsstaaten und dritten Ländern verboten. Zwar lässt Artikel 58 des EG-Vertrages bestimmte Ausnahmen von diesem Verbot zu, doch legt der EuGH die Grundfreiheiten des EG-Vertrages extensiv aus und setzt enge Grenzen für die Ausnahmen. Im Wesentlichen sind die Gründe, die eine Beschränkung der Kapitalverkehrsfreiheit zulassen, auf die öffentliche Ordnung und Sicherheit reduziert.

## **II. Gründung einer Gesellschaft**

Die europäische Rechtsprechung hat bereits ein schlüssiges und umfassendes System zur Niederlassungsfreiheit geschaffen.

Chinesische Unternehmen können ihre geschäftliche Tätigkeit in Österreich entweder persönlich oder durch Gründung einer eigenen Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit oder durch Registrierung einer Niederlassung des ausländischen Unternehmens beim österreichischen Firmenbuch verrichten.

Bei einer Zweigniederlassung handelt es sich um einen Teil des Gesamtunternehmens, der zwar räumlich und organisatorisch, nicht aber rechtlich selbstständig ist. Sie besitzt zum Unterschied von inländisch juristischen Personen keine eigene Rechtspersönlichkeit und unterliegt auch grundsätzlich dem ausländischen, also dem chinesischen Hauptniederlassungsrecht.

## **III. Gewerbeberechtigung**

Chinesische natürliche und juristische Personen dürfen, sofern die Gewerbeordnung nichts anderes bestimmt, Gewerbe wie Inländer ausüben, so wie dies in den mit der VR China in den Staatsverträgen abgeschlossen worden ist.

Die Erteilung der Gewerbeberechtigung hängt im Einzelfall von der tatsächlichen Geschäftstätigkeit ab. Der gewerbeberechtigte Geschäftsführer kann in Österreich ernannt werden. Er muss neben den persönlichen Voraussetzungen seinen Wohnsitz in einem EU-Vertragsstaat haben.

## **IV. Immaterialgüterrecht-Lizenzen**

Chinesische Unternehmen können Patente mit Gesellschaften anmelden, die den Schutz im Rahmen der europäischen Patentübereinkunft (EPÜ) genießen. Marken können ebenso in Österreich eingetragen werden. Da die VR-China der Menschenrechtskonvention beigetreten ist, kann diese Schutzwirkung auch für China von Österreich aus beantragt werden.

## **V. Aufenthaltsbewilligung und Arbeitsbewilligung**

Zur Einreise nach Österreich ist grundsätzlich ein Visum notwendig, das allerdings nur zu einem begrenzenden Aufenthalt von höchstens drei Monaten berechtigt. Zum Zweck des Besuchs einer Sprachschule kann darüber hinaus ein Visum auch für die Dauer von sechs Monaten, auch wiederholt, erteilt werden.

Staatsangehörige aus der VR-China (Drittstaaten), die für die Aufnahme der Tätigkeit nach Österreich einreisen wollen, bedürfen einer zweckgebundenen Aufenthaltsgenehmigung, die in der Regel im Heimatland bei der österreichischen Auslandsvertretung zu beantragen ist. Die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit ohne ausländerrechtliche Genehmigung ist nicht gestattet.

Durch das Fremdenrechtsänderungsgesetz 2011 wurde die sogenannte „Rot-Weiß-Rot-Karte“ geschaffen, die es ermöglicht, besonders hochqualifizierten Personen, Fachkräften in Mängelberufen und sonstigen Schlüsselkräften ebenso wie selbständigen Schlüsselkräften Ausländerbeschäftigungsgenehmigungen zu erteilen. Selbstständige Schlüsselkräfte müssen zusätzlich zu anderen Voraussetzungen den Nachweis des Transfers von Investitionskapital oder der Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen erbringen. Sie müssen insbesondere Ziele der Beabsichtigung der unternehmerischen Tätigkeit (Business-Plan) beschreiben.

## **VI. Angestelltenrecht und Kollektivvertrag**

In jedem Fall sind die inländischen Gesetzesnormen für Arbeiter und Angestellte zu beachten. Jeder Dienstgeber ist verpflichtet, einem Dienstnehmer unverzüglich nach Beginn des Dienstverhältnisses einen schriftlichen Vertrag auszuhändigen, indem die Rechte und Pflichten festgehalten sind. Dazu gehört insbesondere der Beginn des Arbeitsverhältnisses, die Arbeitszeit, die Höhe des Entgelts und des zu gewährenden Urlaubs.

## **VII. Sozialgesetzgebung**

Das österreichische Rechtssystem sieht Arbeitgeberbeiträge für Unternehmer vor. Ein Unternehmer muss daher zu dem,

seinem Mitarbeiter ausbezahlten monatlichen Lohn, auch noch die darauf anfallenden Steuern und ASVG-Beiträge bezahlen. Diese Lohnnebenkosten können insgesamt eine erhebliche Belastung für Unternehmer darstellen.

## **VIII. Direktinvestitionen**

Direktinvestitionen gelten als wichtiger Indikator für die Globalisierung. Sie bilden in der Regel direkte, stabile und langfristige Verflechtungen zwischen Volkswirtschaften ab. Chinesische Direktinvestitionen sind unter anderem Vermögensanlagen in Österreich durch einen chinesischen Investor (natürliche oder juristische Personen). Im Unterschied zu Portfolio-Investition sind bei der Direktinvestition der Einfluss und die Kontrolle auf die Geschäftstätigkeit des inländischen Unternehmens und somit die Erzielung des Ertrages, wichtigstes Abgrenzungskriterium. Es fließt also nicht nur Kapital, sondern auch Wissen und Technologie. Direktinvestitionen sind Teil des internationalen Kapitalverkehrs.

## **IX. „Schnäppchen“**

Strategen haben derzeit die besseren Karten, bei Übernahmen zum Zug zu kommen, als Finanzinvestoren. Diese benötigen viel Fremdkapital als Hebel, um die hohen Renditevorgaben der Branchen erzielen zu können. Aber genau daran mangelt es, die Bankbranche hat derzeit kein offenes Ohr für Risikofinanzierungen.

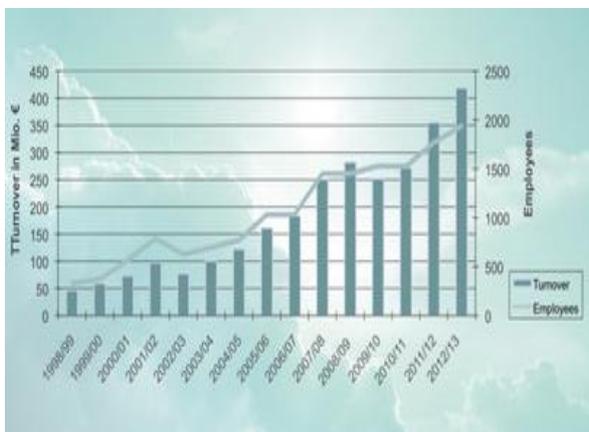
Gerade für strategische Investoren könnte sich das Umfeld auf lange Sicht als hervorragende Gelegenheit entpuppen. Die eigenen Bilanzen sind wesentlich gesünder als 2008 und potentielle Übernahmeziele locken nach dem Kursrutsch im Sommer mit historisch günstigen Bewertungen.

# FACC – Menschen machen Höhenflüge

Von Mag. Veronika Ettinger

Wo immer Menschen heute in ein Flugzeug steigen, sind mit großer Wahrscheinlichkeit Komponenten der FACC AG aus Ried im Innkreis mit an Bord. Kein anderes Unternehmen der Branche ist mit Leichtbauteilen in so vielen Flugzeugen vertreten.

FACC hat sich aus der Fischer Ski entwickelt und seit der Gründung 1989 eine beeindruckende Erfolgsgeschichte vorgelegt. Allein im letzten Geschäftsjahr 2011/12 stieg der Umsatz auf den Rekordwert von 355 Mio. €.



Im Jahr 2009 ist die in China ansässige Xi'an Aircraft Industry, die mittlerweile 100% der Anteile hält, in das Unternehmen eingestiegen.

Nach dem Einstieg der Xi'an Aircraft ist gemeinsam mit dem Umsatzanstieg auch die Mitarbeiteranzahl in den österreichischen Niederlassungen stetig angestiegen, weltweit werden mittlerweile rund 2300 Mitarbeiter beschäftigt.

FACC ist in drei Geschäftsbereichen tätig:

- **Aerostructures**  
Primär- und Sekundärstrukturteile für Flügel, Rumpf und Leitwerk
- **Engines & Nacelles**  
Triebwerkskomponenten und Verkleidungen
- **Interiors**  
Innenausstattung für Passagier- und Frachtflugzeuge

Die strategische Ausrichtung der FACC AG konzentriert sich vorrangig auf die

- Erweiterung des Produkt- und Leistungsportfolios mit Verstärkung des Systemanbietergedankens, sowie die
- Erhöhung der globalen Präsenz bei profitablen Wachstum – bereits heute ist FACC weltweit tätig.

Wir konnten Frau **Gu Minfen**, seit 2011 Finanzvorstand der FACC AG, zum Interview bitten.



Der steile Karriereweg von Frau Gu nach ganz oben zeigt sich in einer Reihe von Führungspositionen in China und Europa:

- 2007-2010 Leiterin Controlling Asien Pazifik bei Evonik-Degussa (China) in Shanghai, VR China
- 2002-2007 Key Account Abteilung General Ledger bei RAG Service GmbH (Degussa AG) in Frankfurt / Main., Deutschland
- 1999-2002 Wirtschaftsprüferin bei Ernst & Young (Vormals: Arthur Anderson) in Frankfurt/M.; Deutschland
- 1988 – 1993 Projekt Managerin bei der Kommission für Außenwirtschaft und -handel der Provinz Zhejiang, VR China
- 1999 Abschluss des Studiums Diplom-Kauffrau der Wirtschaftswissenschaften, Justus-Liebig-Universität Gießen, Deutschland
- 1988 Master of Science an der Zhejiang University, China

**ACBA: Frau Gu, Sie verfügen über reiche Managementenerfahrung in Ost und West. Welche Herausforderungen haben Sie in Ihrer Funktion in Ried zu meistern?**

**Gu Minfen:** Mein Beruf ist sehr spannend mit einer Fülle von Herausforderungen. Dabei geht es nicht nur um Zahlen, sondern vor allem auch um die Verbesserung der Kommunikation und das Schaffen von Vertrauen und Verständnis zwischen den chinesischen Eigentümern, dem österreichischen Management und der Belegschaft.

**ACBA: Die Übernahme der FACC war mit insgesamt 100 Mio. € die größte Investition Chinas in Zentraleuropa. Welchen Einfluss hatte die Übernahme auf die FACC?**

**Gu Minfen:** Die Xi'an Aircraft Industry, ist eine 100%ige Tochter der Aviation Industry Corporation of China (AVIC), einem der größten Staatskonzerne in China, der aber sehr privatwirtschaftlich orientiert ist und nach westlichem Vorbild gemanagt wird. Es war und ist das Bestreben von AVIC und Xi'an Aircraft, möglichst wenig in das Management der FACC vor Ort einzugreifen. Die österreichische Identität des Unternehmens soll beibehalten bleiben. So besteht große Freiheit in der Gestaltung der strategischen Ausrichtung und taktischen Umsetzung der Unternehmensziele.

**ACBA: Welchen Einfluss hatte die Übernahme auf die Geschäftschancen in China?**

**Gu Minfen:** Die FACC ist ein führender Zulieferer für die globale Flugzeugindustrie und expandiert damit weltweit mit den großen Flugzeugproduzenten. Es gibt aber natürlich auch Projekte in China – in den nächsten 20 Jahren werden vor Ort über 4.000 Passagierflugzeuge benötigt. Wir sind z.B. sehr intensiv in die Entwicklung des COMAC C919, dem zweiten chinesischen Passagierflugzeug, das zur Gänze in China gebaut werden soll, involviert.

**ACBA: Die Investitionen von chinesischen Staats- und Privatunternehmen in Europa sind in letzter Zeit massiv angestiegen. Was sind die Treiber dieser Entwicklung?**

**Gu Minfen:** Das ist eine natürliche Konsequenz der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung in den letzten Jahren. In der ersten Welle der Auslandsinvestitionen ging es vorwiegend um Energie- und Ressourcenzugang. Nunmehr sehen wir vermehrt Expansionen, die durch die

Akquisition von Marktzugang, dem Streben nach Kundennähe und die Einbindung in die weltweiten Wertschöpfungsketten motiviert sind.

**ACBA: Was sind besondere Faktoren für den Erfolg chinesischer Investitionen im Ausland?**

**Gu Minfen:** Bei einer erfolgreichen globalen Positionierung zählt nicht nur das Investitionskapital, sondern auch die „soft facts“ von der Aufstellung des internationalen Management Teams bis zum allgemeinem Knowhow hinsichtlich der sozialen und kulturellen Umgebung. Wie viele westliche Unternehmen, die seit der Öffnung nach China expandierten, müssen auch chinesische Unternehmen im Ausland ihre Erfahrungen sammeln und mitunter das nötige Lehrgeld dafür bezahlen.

**ACBA: Wie attraktiv ist Österreich für chinesische Investoren?**

**Gu Minfen:** Österreich und Deutschland haben bei chinesischen Investoren einen sehr guten Ruf aufgrund der allgemeinen politischen, rechtlichen und ökonomischen Stabilität, dem guten Ausbildungsniveau der Mitarbeiter, der hohen Effizienz und der Marktführerschaft vieler Unternehmen in ihren speziellen Nischen.

**ACBA: Zum Abschluss, welche Ratschläge möchten Sie der österreichischen Wirtschaftspolitik geben zur Verbesserung des Investitionsklimas?**

**Gu Minfen:** Anders als die westlichen Investitionen in China seit den 90er Jahren, die dort sehr begrüßt wurden, wächst in Europa und weltweit mit vermehrter chinesischer Investitionstätigkeit auch die „China Angst“ in ihren unterschiedlichen Ausprägungen. Ich kann zum Teil diese Angst verstehen. Das Problem ist aber, dass man damit nicht weiter kommt. Wir sollen vielleicht genau in diesem Punkt etwas von China lernen: in den 80er/90er Jahren begrüßte die chinesische Regierung die westlichen Investitionen mit offenen Armen, anstatt eine potentielle Eroberung zu befürchten. Ich denke, genauso wenig muss Europa sich heute vor China ängstigen. Es gibt eine Menge hervorragender Wettbewerbsvorteile hier. Für langfristigen Erfolg im globalen Umfeld bedarf es aber sicherlich auch einiger zukunftsweisender Anstrengungen von politischer, individueller und unternehmerischer Seite.

Wir bedanken uns herzlichst für das Interview!

# Eine Doppelhochzeit bei Palfinger

Von Mag. Veronika Ettinger

Wenn sich zwei Große und Erfolgreiche zusammenschließen, kann nur Großartiges herauskommen – so geschehen bei der PALFINGER AG und ihrer Kooperation mit Sany Heavy Industry Co., Ltd.

Im Herbst vorigen Jahres wurde die Gründung zweier gemeinsamer Gesellschaften genehmigt:

- **Sany Palfinger** wird in Changsha Palfinger Produkte für den chinesischen Markt produzieren und verkaufen,
- **Palfinger Sany** mit Sitz in Salzburg wird von Sany produzierte Mobilkräne in Europa und GUS vertreiben.

Damit ist es gelungen, die globale Reichweite, die Kundennähe und die Vertiefung der lokalen Produktangebote beider Unternehmen massiv zu stärken.

Zu den Beweggründen für die Suche nach einem chinesischen Partner meint **Herbert Ortner, CEO der PALFINGER AG**: „Mit der Gründung dieser

zwei Gemeinschaftsgesellschaften haben wir bei unserer Internationalisierungsstrategie einen bedeutenden Schritt nach vorne gemacht. Mit Sany haben wir eines der am raschest wachsenden Industrieunternehmen der Welt als Partner gewonnen.“

Seit zwei Jahren beschäftigt sich Palfinger sehr intensiv mit dem Thema China, alle Möglichkeiten wie ein Greenfield-Investment, Akquisitionen und Joint Ventures wurden sorgfältig abgewogen und Vor- und Nachteile herausgearbeitet. Letztendlich waren die Joint Ventures die beste Wahl und Sany der profilierteste und am besten geeignete Partner.

Für **Liang Wengen, Chairman von Sany Heavy Industry**, bedeutet die Zusammenarbeit mit PALFINGER „einen wichtigen Schritt in Richtung Weltmarkt. Über das dichte, weltweite Service- und Vertriebsnetz von PALFINGER können wir die Globalisierung von Sany weiterhin erfolgreich vorantreiben.“



Sany Heavy Industry ist Markt- und Technologieführer bei Baumaschinen in China



PALFINGER ist Weltmarkt- und Technologieführer bei Lkw-Kranen

PALFINGER zählt seit Jahren zu den international führenden Herstellern hydraulischer Hebelösungen. Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete mit rund 6.500 Mitarbeitern 2012 einen Gesamtumsatz von 933 Mio EUR.

Sany Heavy Industry Co., Ltd wiederum ist der größte Hersteller von Baumaschinen in China und der siebtgrößte weltweit und gehört zur Sany Group. Die Sany Group beschäftigt weltweit zirka 50.000 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2012 einen Umsatz von rund 12 Mrd EUR.

China ist der größte Automobilmarkt der Welt und gleichzeitig auch der größte LKW Produzent. Der für PALFINGER besonders interessante Markt für LKWs

belief sich 2010 in China auf rund 1,23 Mio Stück - zirka 44% des Weltmarktes. Der Anteil ausländischer Produzenten am chinesischen Lkw-Markt ist mit 2% aber verschwindend klein. Ähnlich markant sind auch die chinesischen Anteile am Weltmarkt für Baumaschinen, wo China mit 28% ebenfalls als größter Produzent gilt.

Die doppelte Joint Venture Gründung ist ein großer Meilenstein in der strategischen Ausrichtung beider Unternehmen hin zu mehr Internationalisierung und globalem Wachstum.

Wir wünschen PALFINGER und Sany viel Erfolg bei der Realisierung der sich nunmehr bietenden neuen Geschäftschancen!

# Gemeinsame Chancen für KMU in China & Europa

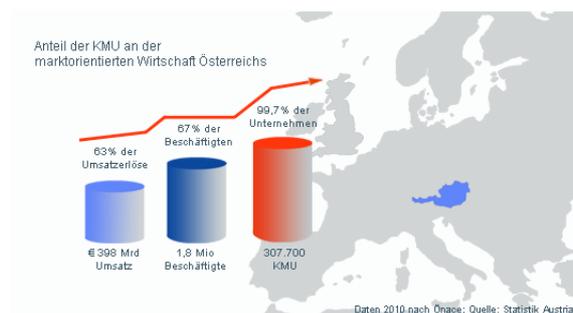
Von Zhang Hongge & Veronika Ettinger

In den meisten Wirtschaftsräumen erbringen kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) den weitaus größten Beitrag zur wirtschaftlichen Gesamtleistung. KMU sind die Treiber von Innovation und Wettbewerb schlechthin in nahezu allen Branchen.

## KMU in Europa - die treibende Wirtschaftskraft

Unter KMU verstehen wir in Europa Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen und deren Jahresumsatz höchstens 50 Mio. EUR beträgt. Sie stellen ca. 99% aller Unternehmen und beschäftigen in etwa 65 Millionen Menschen.

Auch in Österreich erbringen KMU den Großteil der Umsatzerlöse und beschäftigen zwei Drittel aller Arbeitnehmer in Wirtschaftsunternehmen.



Quelle: [www.kmuforschung.ac.at](http://www.kmuforschung.ac.at)

	2008	2009	Anteil in % 2009
0 bis 9 Beschäftigte	262.066	259.102	87,1
10 bis 49 Beschäftigte	32.368	32.219	10,8
50 bis 249 Beschäftigte	5.192	5.092	1,7
250 und mehr Beschäftigte	1.119	1.071	0,4
<b>Gesamt</b>	<b>300.745</b>	<b>297.484</b>	<b>100,0</b>

\* Abschnitte B bis N sowie Abteilung 99 der ÖNACE 2008  
Quelle: Statistik Austria

Neben ihrer enormen Bedeutung für die wirtschaftliche Gesamtentwicklung, haben KMU aber auch eine Reihe spezifischer Herausforderungen zu meistern:

- **Finanzierung und Kapitalzugang** zur erfolgreichen Umsetzung von Wachstumsplänen
- **Internationalisierung der Geschäftstätigkeit**, die den Zugang zu neuen Märkten sichern soll

- **Zugang zu Wissen**, das erforderlich ist, um sich in neuen Märkten entwickeln zu können
- **Nachfolgeplanung**, die häufig zu den schwierigsten Aufgaben für KMU zählt
- **Interessensvertretung** und **Lobbying** auf nationaler und internationaler Ebene sowie
- **Zugang zu Netzwerken**, über die KMU in der Regel nur begrenzt verfügen, die jedoch für den Ausbau der Geschäftstätigkeit unerlässlich sind.

## KMU bilden die Vitalkraft der Wirtschaft - auch in China

Seit Jahren entwickeln sich die chinesischen kleinen und mittleren Unternehmen sehr rasch, ihre Anzahl steigt kontinuierlich.

Nach den Angaben des staatlichen Statistikamtes gab es im Jahr 2005 cirka 29 Millionen KMU in China. Bis ins Jahr 2010 wuchs die Anzahl der KMU auf 44,9 Millionen an, die einen Umsatz von rund 50 Milliarden RMB erwirtschafteten. Dies entspricht einer Steigerung von >+230% im Vergleich zu 2005 (15 Milliarden RMB).

Die Beiträge der KMU zur chinesischen Wirtschaftsentwicklung sind ebenso beachtlich: 60% des BIP, über 50% der Steuern, 80% der Arbeitsplätze, 65% der Patente und über 80% neuer Produkte werden in China von KMU erbracht!

## Chancen und Herausforderungen für die Entwicklung von KMU in China

Die Wirtschaft Chinas befindet sich nach wie vor in einem großen Transformationsprozess, der sich unter anderem in der fortschreitenden Industrialisierung, Veränderungen in der Ressourcenverfügbarkeit, der Urbanisierung sowie Globalisierung manifestiert.

Zu den Herausforderungen für KMU zählen vor allem

- radikale Veränderungen bei Angebot und Nachfrage von Humankapital mit rasch steigenden Lohnkosten und instabilen Arbeitsverhältnissen
- Knappheit an verfügbarem Land mit kontinuierlichen Verteuerungen von Land,

Büro-und Gewerbeflächen

- Steigerung der Energie- und Rohstoffpreise
- Verstärkter staatlicher Druck zur Investition in Umweltschutzmaßnahmen
- Eingeschränkter Kapitalzugang und restriktive Finanzierungsmöglichkeiten für KMU

Um sich den geänderten Bedingungen anzupassen, müssen chinesische KMU vor allem „**drei große Entwicklungsschritte**“ in Angriff nehmen:

- Vom relativ schonungslosen Einsatz von Ressourcen, Energie und Kosten hin zum Wirtschaften mit mehr Innovation, Umweltschutz und Effizienz
- Von der Produktionsorientierung hin zum Dienstleistungswesen und vom Export niedrigklassiger Produkte hin zur vermehrten Ausfuhr von höher klassigen Waren
- von der primären Handelsorientierung hin zur Handels- und Investitionsorientierung.

### **Förderung der Internationalisierung von chinesischen KMU**

Es gibt eine Reihe von staatlichen Fördermaßnahmen für KMU, die auch der Internationalisierung Rechnung tragen. Dazu zählen die

- Förderung von Innovation und Einstieg in neue Industrien
- Förderung der Wissenschaften und des Umweltschutzes
- Durchführung weitergehender Öffnungsstrategien
- Verstärkte Unterstützung bei Internationalisierungsbestrebungen
- Aktivitäten zum Ausgleich des RMB Wechselkurses und der Kapitalflussregulierung sowie
- die Verstärkung des Bewusstseins über Rechtsschutz in Übersee

Bisher fehlen jedoch noch konkrete Richtlinien für Direktinvestitionen im Ausland und internationale Kooperationen.

Initiativen wie „**zou chu qu 走出去**“, eine „Global“ – Kampagne für KMU, ist daher von besonderer Wichtigkeit. Darin werden Themen behandelt wie

- Versicherung internationaler Geschäfte
- Erweiterung der Exportfinanzierung
- Förderung von Kooperationen und Informationsaustausch unter chinesischen KMU

- Vermehrte und gezielte Bereitstellung von Informationen zu internationalen Geschäftsmöglichkeiten
- Bereitstellung von Serviceleistungen für internationale Geschäfte

### **Der Einstieg von chinesischen KMU in den europäischen Markt**

Seit einiger Zeit treten chinesische KMU vermehrt auf den internationalen Märkten auf und beweisen sich hier mit guter Wettbewerbsfähigkeit und Dynamik. Zum Großteil sind diese Unternehmen in der auf Niedriglohnkosten basierenden Verarbeitungsindustrie tätig.

Im internationalen Wettbewerb geht es aber heute vermehrt um gute Markenpräsenz. Derzeit gibt es nur ganz wenige im Westen bekannte chinesische Marken, wie z.B. „Haier“ im Haushaltselektronikbereich. Zeichen und Marken von chinesischen KMU sind bei uns praktisch unbekannt. Durch die Fusion mit ausländischen Firmen können chinesische Marken bekannter gemacht und neue Verkaufskanäle auf dem Auslandsmarkt erschlossen werden. Diese strategische Ausrichtung zählt zu den Hauptmotiven für Investitionen von chinesischen KMU in Europa.

Vor allem erwarten sich die Unternehmer Zugang zu Netzwerken im Ausland, was für die „guanxi“-gewohnten Chinesen von besonderer Bedeutung ist.

### **Win-Win Verbindungen zwischen KMU aus China und Europa**

Die Handlungsbedingungen von KMU in Europa und China sind nicht gleich, aber doch in vielen Punkten sehr ähnlich.

Der Internationalisierungsdruck ist hoch, ebenso wie der Zugang zu Kapital und Finanzierung sich oftmals schwierig gestaltet. Der Zugang zu Informationen über potentielle neue Märkte und neue Partner ist essentiell aber nicht leicht zu erschließen.

Es ist daher für beide Seiten sinnvoll, Kooperationsplattformen aufzubauen und Initiativen zu setzen, die helfen können, die vermehrte geschäftliche Zusammenarbeit von KMU in China und Europa voranzutreiben und deren erfolgreiche Entwicklung zu unterstützen.

## Aichelin – seit Jahren erfolgreich in China

Von Dr. Peter Schobesberger  
CEO Aichelin Holding



Die Aichelin Gruppe ist einer der weltweit größten Hersteller von Wärmebehandlungsanlagen. Diese Anlagen werden vorwiegend zum Härten von metallischen Bauteilen eingesetzt. Typische Anwendungen sind das Härten von Zahnrädern in der Getriebeindustrie, die Vergütung von Wälzlagerbauteilen und Schrauben, sowie einer Vielzahl von Maschinenbauteilen, die eine harte, verschleißfeste Oberfläche benötigen.



Unter den Kunden der Aichelin findet man praktisch alle großen Automobil-, Getriebe- und Wälzlagerfabrikanten, aber auch die Hersteller von Präzisions- und Massenkleinteilen, wie z.B. namhafte Uhrenhersteller.

Aichelin hat ihren Hauptsitz in Mödling, Österreich und unterhält Niederlassungen in Europa, USA, Brasilien, China und Indien. Der Eigentümer der Aichelin Gruppe ist die österreichische **Berndorf AG**. Insgesamt beschäftigt die Aichelin Gruppe ca. 1300 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von etwa 150 Mio. Euro. Wir bezeichnen uns gerne als einer der „**Hidden Champions**“ und haben für uns den Anspruch, der verlässlichste Partner für unsere weltweit agierenden Kunden zu sein.

### Aichelin in China

Am chinesischen Markt trat Aichelin erstmals 1984 auf. Damals erhielt Aichelin Österreich Aufträge zur Modernisierung der chinesischen Kugellagerindustrie. Kurz darauf wurde eine Verkaufsrepräsentanz in Peking gegründet. Als eine der ersten österreichischen Firmen überhaupt etablierte Aichelin 1993 eine sogenannte „wholly foreign owned company“.

In der Folge fertigte Aichelin eine kontinuierlich steigende Anzahl von Komponenten direkt in China und gründete Verkaufsniederlassungen in Shanghai und Chongqing.



Ein weiterer Meilenstein war 2006 der Bau der neuen Fabrik in Peking. Ab diesem Zeitpunkt war die Produktion kompletter Härtereianlagen in China möglich.

Die Entwicklung der letzten Jahre verlief für Aichelin China sehr dynamisch. Mit jährlichen Steigerungsraten von 20% stieß das Unternehmen bald wieder an Kapazitätsgrenzen, die durch den Einsatz bekannter Zulieferfirmen überbrückt wurden. 2010 ist die Aichelin China zum größten Tochterbetrieb der Aichelin Gruppe herangewachsen.

### Das Unternehmertum fördern

Unsere Mitarbeiter in China haben mit enormem Einsatz und Geschäftssinn diese Entwicklung ermöglicht. Am eigenen Standort der



Aichelin Zulieferer - Tangshan Pioneer

Aichelin in Peking wurde wegen der begrenzten Kapazitäten nur mehr etwa ein Drittel der Wertschöpfung erwirtschaftet. Die restlichen Ofenanlagen wurden von Zulieferbetrieben, die durch Mitarbeiter der Aichelin China aufgebaut wurden, hergestellt. Auf Grund der ständigen Platznot im eigenen Werk und um das Know-How von Aichelin langfristig zu schützen, erfolgte 2012 der Beschluss, die zwei wichtigsten Zulieferbetriebe zu kaufen und die führenden Mitarbeiter auch an der Aichelin China zu beteiligen.

Beide Betriebe, **Aichelin Pioneer** und **Aichelin Tianjie** befinden sich nahe der Stadt Tangshan cirka 200 km vom Pekinger Hauptsitz der Aichelin China entfernt. Aichelin beschäftigt an den drei chinesischen Standorten mittlerweile ca. 750 Mitarbeiter



Aichelin Zulieferer - Tangshan Tianjie

### Mitarbeiter machen den Unterschied

Natürlich hatten und haben wir auch zahlreiche Herausforderungen zu meistern, wie zum Beispiel im Personalwesen. Einige Mitglieder der jetzigen Führungscrew hatten in der Zeit der Kulturrevolution nicht die Möglichkeit ihren Ausbildungsweg abzuschließen und mussten sich mit umso mehr Engagement als „Self Made Men“ beweisen. Dadurch fehlen jetzt oft wichtige Fachkenntnisse und Erfahrungen aus dem Ausland, um mit neuen Situationen adäquat umgehen zu können. Auch die Qualitätsanforderungen europäischer Kunden stellen unsere Mitarbeiter vor Ort manchmal vor große Herausforderungen.

Die Erfahrungen, die Aichelin mit ihrem Engagement in China gemacht hat, sind aber in Summe sehr positiv. Seit der Gründung der Gesellschaft hatten wir kein Verlustjahr hinzunehmen. Bei allen Entwicklungen war es die lokale Führung des Unternehmens in Peking, die die Verantwortung aber auch den entsprechenden Gestaltungsspielraum hatte.

So kam Aichelin bisher gänzlich ohne den Einsatz von „Expatriots“ aus. Der Know-How Transfer erfolgte über einen unermüdlichen Kollegen, der zwischen Österreich und China pendelte und sein Wissen an die chinesischen Kollegen weiter gab.

Unser chinesisches Management sorgte selbst dafür, dass der Missbrauch von Daten unterbunden wurde und keine Konkurrenz aus dem eigenen Mitarbeiterstand aufkam. Die Ambitionen leitender Mitarbeiter, selber auch Unternehmer zu sein, wurde durch das Gründen von Zulieferbetrieben kanalisiert. So halfen diese Mitarbeiter mit, das rasante Wachstum zu bewältigen. Wurde der Zulieferbetrieb zu groß, gelang es bisher noch immer, diese Betriebe wieder in die Aichelin China zu integrieren.

Unser Ziel ist es weiterhin, die klare Nummer eins zu bleiben und den Vorsprung noch weiter auszubauen, z.B. durch künftigen vermehrten Einsatz im After Sales Geschäft.

# Trends in der Personalentwicklung in China

Von Mag. Julia Zhang-Zedrosser  
Personalberaterin MRIC Shanghai



China ist für österreichische Unternehmen in Personalfragen ein abwechslungsreicher Standort, der gut durchdachte, aber auch rasche Personalentscheidungen erfordert und wo starke Konkurrenz zwischen den verschiedenen Arbeitgebern herrscht. Ein Ende im „Kampf um Talente“ ist auch in nächster Zeit noch nicht absehbar.

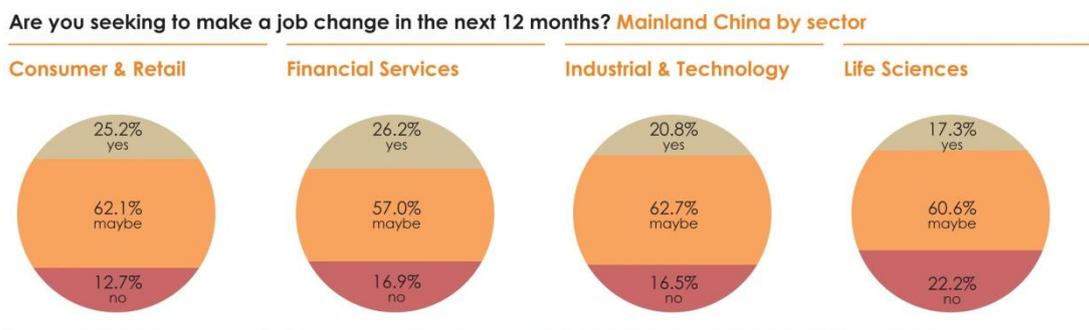
Zu den besonderen Herausforderungen des chinesischen Arbeitsmarktes zählt vor allem, dass China in den Ballungszentren auf Managerebene kein wirkliches „Billiglohnland“ mehr ist und dass es trotz 1.3 Milliarden Menschen oft erstaunlich schwierig sein kann, richtig qualifiziertes Fachpersonal zu finden. Das gilt insbesondere, wenn Englisch und/oder eine „international kompatible“ Persönlichkeit gefragt sind, aber auch bei Einstellungen auf Abteilungsleiterenebene, sowie in technischen Expertenrollen, vor allem aber wenn es sich um einen Einsatz an entfernteren Standorten handelt.

Es besteht enormer **Druck zur raschen Steigerung von Löhnen und Gehältern**, wobei es in manchen Sektoren immer schwieriger wird, mit realen Produktivitätssteigerungen schrittzuhalten. Im Senior-

Management und für höhere technische Leitungsfunktionen nähert sich in manchen Branchen das Gehaltsniveau für zweisprachige Mitarbeiter bereits dem europäischen Niveau an. Hohe Wohnungskosten und Inflationsdruck stehen hinter den stetig steigenden Lohn- und Gehaltskosten, außerdem wurden in den letzten Jahren die staatlichen Niedrigstlöhne und Sozialabgaben kräftig erhöht.

Die relativ hohe „latente“ **Wechselbereitschaft** chinesischer Arbeitnehmer, besonders solcher mit guter Ausbildung, macht ausländischen Investoren zu schaffen. Vermutlich wird es auch noch eine Weile so bleiben, dass sich Unternehmen die weniger als 10% Fluktuation haben, als glückliche Ausnahmen rühmen können.

MRIC, ein internationales Personalberatungsunternehmen, das seit über 15 Jahren in China tätig ist, erstellt jährlich den MRIC Talent Report. Der Report 2013 steht ab sofort zum kostenlosen [Download](#) auf [www.mric.asia](http://www.mric.asia) bereit – hier eine kleine Vorschau auf die Stimmung unter den chinesischen Managern aus verschiedenen Branchen:



In den Ballungsräumen Chinas sind ausländische Unternehmen auf die latente Gefahr höherer Fluktuation bereits eingestellt, sie stehen andererseits auch einem größeren Pool von Arbeitskräften gegenüber.

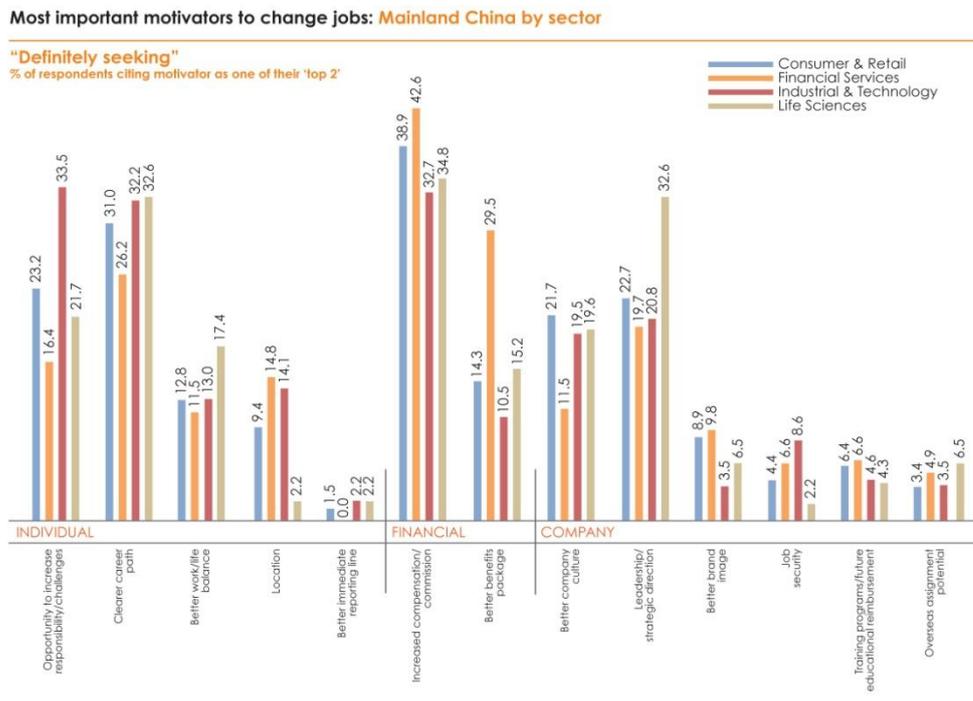
In den sogenannten „**2nd & 3rd Tier Cities**“, oder weniger bekannten Städten in China, wo man weniger Auswahl an gut trainierten, englischsprachigen Mitarbeitern hat und wo der lokale Pool von Talenten nur selten Erfahrung in ausländischen Unternehmen vorweisen kann, kann es sehr herausfordernd

sein, mit einem Managerwechsel alle 2 bis 3 Jahre umzugehen.

Wer das Unternehmen umsiedelt (z.B. vom Stadtzentrum in die Peripherie oder von den Küstenregionen in den Westen Chinas) kann ebenfalls nicht damit rechnen, dass alle Mitarbeiter den Umzug an einen „weniger attraktiven“ Standort mitmachen.

Viele große internationale Unternehmen versuchen unter diesen Umständen mit rasanten Karrieresprüngen qualifizierte Mitarbeiter mit gutem Englisch zu halten, oder etablieren mit **“Retention Programs”** finanzielle Anreize, Talente länger an das Unternehmen zu binden und sich mit dem Unternehmen weiterzuentwickeln, während Klein- und Mittelbetriebe oft versuchen, über ein **gutes Betriebsklima** die Mitarbeiter länger im Team zu halten.

Zu einer Besonderheit des chinesischen Arbeitsmarktes zählte früher ein kleiner, nicht zu unterschätzender Kulturunterschied, den es galt, in der Personalbindung zu beachten: Aufgrund des starken **Fokus auf Beziehungen** in der chinesischen Kultur kann es vorkommen, dass manchmal die Loyalität eines chinesischen Mitarbeiters gegenüber dem Manager, der ihn eingestellt und längere Zeit geführt hat, stärker ausgeprägt ist als gegenüber “dem Unternehmen”. Das kann mitunter zur Folge haben, dass der Wechsel eines langjährigen Managers im China Team weitere personelle Veränderungen nach sich zieht, und zwar nicht immer dort, wo man es erwartete. In den neueren Umfragen jedoch scheint der Hauptgrund zum aktiven Jobwechsel eher in **breiterer Verantwortung, höherer Karrierestufe, sowie besserer Vergütung** zu liegen:



Wer Mitarbeiter von chinesischen Unternehmen übernimmt oder frische Uniabsolventen einstellt, sollte **klare Regeln und Erwartungen kommunizieren** und Trainings anbieten, damit es keine Überraschungen oder Unklarheiten gibt. Es kann sinnvoll sein, schriftlich zu vereinbaren, dass Nebenerwerb nicht gestattet ist oder wie mit geistigem Eigentum umgegangen werden muss, da diese Regeln und Erwartungen eines

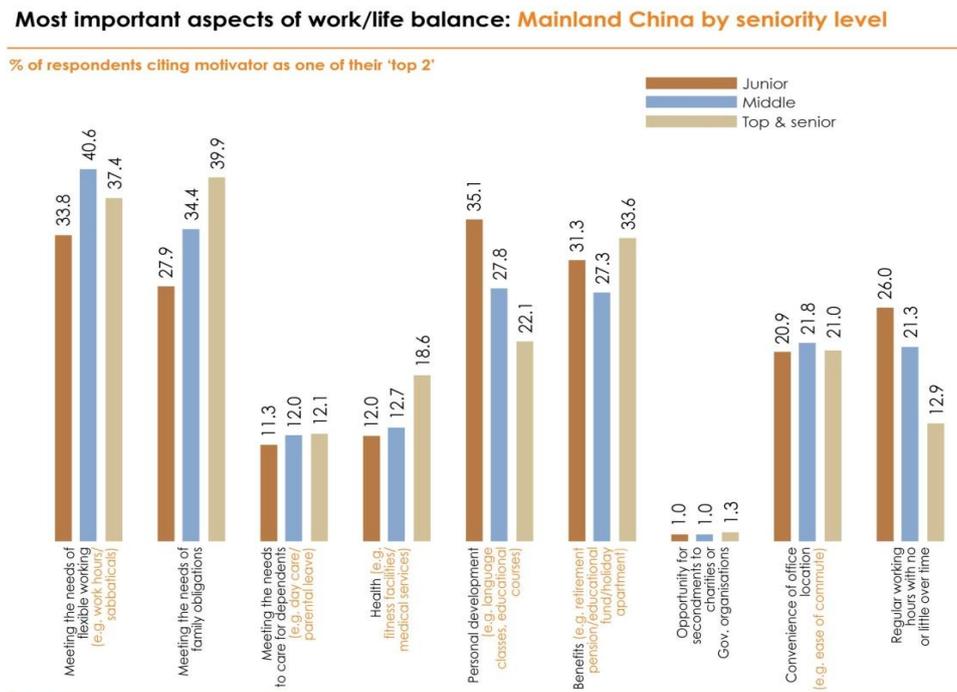
europäischen Unternehmens im anderen kulturellen Umfeld nicht implizit vorausgesetzt werden können.

Der Lernwille chinesischer Mitarbeiter und die im allgemeinen hohe Leistungsbereitschaft gehen in China oft mit hohen **Erwartungen an rasche Beförderung und „steile Karriereleiter“** einher. Viele Mitarbeiter vergleichen ihr Gehalt und ihre Stellung mit

ihren Studien- und Arbeitskollegen und stehen unter enormem Leistungsdruck, während das Leben spürbar teurer wird.

Auch in China geht ein **Generationenwechsel** am Arbeitsmarkt vor sich – die “Babyboomer Generation” nähert sich dem Pensionsalter und die junge „Generation Y“ steigt auf. Diese Menschen sind mit dem Internet aufge-

wachsen, mit der Unterhaltungsbranche vertraut, sie haben höhere Ansprüche sowie größeres Selbstvertrauen. Sie zeigen in neuesten Umfragen auch höhere Erwartungen an die **“Work Life Balance”**, bei gleichzeitig hohen Ansprüchen an die Karriere. Was die chinesischen Manager unter „Work Life Balance“ verstehen zeigt die folgende Grafik:



Ein weiterer sozialer Aspekt sollte im Zusammenhang mit Personalentwicklung in China beachtet werden: Im Unterschied zu Europa wuchs ein beachtlicher Teil der jüngeren Arbeitnehmer in Chinas Großstädten als **Einzelkind** auf, konfrontiert mit hartem schulischen Konkurrenzkampf, aber in der Familie eher privilegiert, was für soziale Kompetenzen und Teamwork ein völlig anderes Fundament bildet als die frühere Großfamilienstruktur. Die unterschiedliche Sozialisierung hat auch Auswirkungen auf das Verhalten am Arbeitsplatz.

Nach einem turbulenten Drachenjahr verspricht auch das Jahr der Schlange ein spannendes Jahr für Personalfragen in China zu werden. Chinas Exportwirtschaft wird von der Konjunktursituation in Europa und den USA beeinflusst. Bisher kannten die jüngeren Arbeitnehmer seit ihrer Kindheit nur Wirtschaftswachstum und Optimismus. Sie lernen erst allmählich, mit einer Verlangsamung des Wachstums auch ihre Erwartungen anzupassen.

*Mag. Julia Zhang-Zedrosser ist seit 11 Jahren Personalberaterin bei MRI China Group in Shanghai, Fokus auf Manufacturing & Senior Management im Bereich Chemie, Materialien, Verpackung und Environmental Engineering. Kontakt: [julia.zhang@mric.a](mailto:julia.zhang@mric.a)*

## **ÜBERSETZUNGEN – DOLMETSCHEN - KONFERENZTECHNIK**

Die Übersetzungs- und Dolmetschagentur Connect-Sprachenservice GmbH mit Niederlassungen in Wien (Österreich) und Regensburg (Deutschland) ist ein lösungsorientiertes B2B-Unternehmen, zu dessen Kundenkreis neben zahlreichen Behörden und Anwaltskanzleien in erster Linie international agierende mittelständische Unternehmen gehören.

Als sprachlicher Brückenbauer legen wir großen Wert auf einen respektvollen Umgang mit anderen Kulturen. Die weltoffene Haltung unserer Übersetzer, Dolmetscher und sonstiger Mitarbeiter bilden die Basis unseres Erfolges.

Langjährige Erfahrung im Bereich Dolmetschen und Übersetzen, die Einhaltung der strengen Kriterien der europäischen Norm für Übersetzungsdienstleistungen EN 15038, die kontinuierliche Evaluierung unserer Arbeitsprozesse und das eigens für Connect-Sprachenservice entwickelte Preisberechnungsmodell garantieren unseren Kunden gleichbleibend hohe Qualität zu fairen, nachvollziehbaren Preisen ohne Wenn und Aber.

Zu unserem Angebot gehören:

### **ÜBERSETZUNGEN**

- Fachübersetzungen nach EN 15038
- Beglaubigte Übersetzungen
- 50 Fachgebiete
- 100 Sprachen
- Übersetzungen von Websites gemäß SEO-Regeln

### **SIMULTANDOLMETSCHEN KONSEKUTIVDOLMETSCHEN KONFERENZTECHNIK**

- Dolmetscherkabinen
- Beschallungsanlagen
- Diskussionsanlagen
- Technischer Support vor Ort

**Connect-Sprachenservice GmbH**  
**Penzinger Straße 127/8**  
**A-1140 Wien**  
**Web: [www.connect-sprachenservice.at](http://www.connect-sprachenservice.at)**  
**E-Mail: [office@connect-translations.at](mailto:office@connect-translations.at)**  
**Tel.: 0043 1 894 89 73 11**  
**Fax: 0043 1 894 89 73 90**

## **MITGLIEDSCHAFT**

Wir möchten Sie einladen, aktiv die Arbeit der Austrian Chinese Business Association mitzugestalten und mit Ihrer Mitgliedschaft zu unterstützen.

Es bestehen zwei Möglichkeiten der Mitgliedschaft bei ACBA:

- unterstützendes korporatives Mitglied
- unterstützendes persönliches Mitglied

Der Mitgliedschaftsbeitrag beläuft sich auf

- € 350 pro Jahr für persönliche Mitglieder
- € 1.000 pro Jahr für korporative Mitglieder

Mit Ihrer Mitgliedschaft bei der ACBA erhalten Sie exklusiven Zugang zu wirtschaftsrelevanten China – Informationen und spezifischen Berichten, die den jeweiligen Bedürfnissen der Mitglieder angepasst werden, sowie einem tragfähigen Netzwerk von kompetenten Persönlichkeiten und Unternehmen, die erfolgreich an der Schnittstelle zwischen China und Österreich agieren.

## Impressum



Neuer Markt 1  
A-1010 Wien  
Telefon: +43-1-5120213

E-Mail: [office@acba.at](mailto:office@acba.at)  
Internet: [www.acba.at](http://www.acba.at)

Redaktion: Mag. Veronika Ettinger

Erscheinungsdatum: März 2013

### Anmerkung:

Alle in diesem Jahresbericht getätigten Aussagen geben die Meinungen der jeweiligen Autoren/Innen wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Austrian Chinese Business Association dar.